

## FILÍPICA 8. LA CLASE SOCIAL CON APETITO

Así como Estados Unidos es ejemplo de un “país con miedo”, China es el de un “país con apetito”, tal como vimos en la Filípica 5. Adaptando la clasificación de países a una sociedad encontramos que la “Clase con Apetito” es aquella cuyos miembros hacen todo lo posible por llegar a poseer los bienes y privilegios que disfruta la clase que ellos ambicionan: la “Clase con Miedo”.

Es verdad que todas las clases sociales tienen apetito, pero este sentimiento no es siempre predominante ni condicionante de su conducta y manera de pensar. A no ser que sea voraz, tener apetito no es suficiente para pertenecer a la “Clase con Apetito”. En ésta sus miembros son insaciables: mientras más comen más apetito tienen; siempre quieren más; nunca se conforman con lo que alcanzan; insisten invariablemente por conseguir una promoción cueste lo que cueste, caiga quien caiga; lo importante es tener más poder, subir en la empresa o en la profesión que practican sea esta abogacía, medicina, literatura, fuerzas armadas, religión. En pocas palabras: adoptan de corazón el sueño estadounidense de llegar a ser “*number one*”, el número uno.

Un ejecutivo con apetito voraz ha aprendido varios idiomas, estudiado una o dos maestrías, o doctorados, o estudios equivalentes. En su vida profesional se mantiene al día con las nuevas técnicas, teorías, publicaciones. Trabaja hasta la extenuación no importa que los demás le digan sobón, vendido, traidor o estúpido. Siempre es el primero en llegar y el último en salir del trabajo. Se mantiene atento al menor deseo del jefe. Es voluntario para todo tipo de trabajo; es leal con la dirección de la empresa, nunca se queja. Para llegar a ese clímax de éxito se requiere trabajar y estudiar mucho, muchísimo, no importa el esfuerzo, lo que cuenta es el resultado. Un chino trabaja normalmente 14 o 16 horas siete días a la semana, casi no tiene vacaciones, quizá una semana cada dos años. Eso es tener apetito, hacer menos no sirve, sería simplemente una quimera o un sueño, según ellos.

El hombre o mujer con apetito sabe que para progresar no debe confiar en recomendaciones, ni palancas, ni embustes, no porque sea inmoral, la moral no cuenta, sino porque el éxito más seguro es el que depende de uno mismo y no de los demás. Al cabo de pocos años su mejor recomendación no será el título de la universidad donde estudió sino el trabajo que ha realizado en su vida profesional.

Subir en la escalera profesional puede requerir suerte, pero como la suerte no depende de uno la persona con apetito no cuenta con ella, sino con su preparación y capacidad.

### **Los arribistas y “trepas”,**

Hay algunos de la “Clase con apetito” que en vez de confiar en su propia preparación prefieren tomar el atajo del arribista, del “trepa”, del que ambiciona mantener contactos con gente importante para que lo ayude en su progreso, y para eso se humilla y presta los servicios más asquerosos con tal de congraciarse con el escalón superior de la empresa o de la sociedad.

### **Moral y Ética**

La Clase con Apetito actúa generalmente dentro de los parámetros morales y éticos aceptables no porque crea en ellos, sino porque cree que la deshonestidad es un mal negocio. Es tomar mucho riesgo.

### **Relación con sus jefes.**

La clase con apetito no cuestiona ni duda las órdenes y estrategias impartidas por la jerarquía superior. Si la empresa desea despedir al 20% de los trabajadores, el ejecutivo con apetito despide al 30% para quedar mejor. Si hay que boicotear a los dirigentes sindicales se les boicotea. Si hay que pagar mordidas a los burócratas para conseguir un contrato, se les soborna sin pestañear. Si hay que ocultar ganancias para pagar menos impuestos se las oculta. Las órdenes de la empresa se reciben sin dudas ni murmuraciones. Eso no quiere decir que esté casado con la compañía, sino que mientras trabaja en ella es leal, claro que esa fidelidad termina el mismo día en que cambia de trabajo.

### **Relación con sus subordinados.**

Lo único importante es que lo subordinados rindan más al menor costo. La formación, los incentivos, las medidas de seguridad de la empresa son solo estrategias para que produzcan más. La empresa no es una Beneficencia Pública. Al empleado que está al borde del abismo hay que empujarlo, no sirve, perjudica. Los sindicatos son un estorbo para el manejo y la flexibilidad en tomar decisiones.

### **Relación con la política**

La Clase con Apetito no participa en la política, eso quita tiempo y puede causar represalias si uno apoya al bando equivocado. Nunca cambia de

partido, siempre está con el Gobierno sea de izquierda o de derecha, porque de ese modo consigue lo mejor para su empresa o institución, y sobretodo para él.

**Relación con la sociedad**

La Clase con Apetito no está interesada en mantener lazos sociales que no tengan un fin económico o que sirvan para conseguir un negocio. El apetito voraz no le permite perder el tiempo en cosas que no sean para su beneficio.

**Relación con la Clase con Miedo:** la sirve con dilección.

**Relación con la Clase Resentida:** la evita.

**Relación con la Clase Desorientada:** la explota.

HM

28/3/2010

